

我国当前网络保险发展的优、劣势分析及对策

徐小雨

(厦门大学金融系 福建 厦门 361005)

摘要: 二十一世纪是一个信息时代, 信息技术的核心是网络。保险公司适应电子商务的发展, 利用 Internet 提供的信息网络在网上进行的商务活动, 借此抢占传统保险业务市场, 为保险业的发展开拓了广阔的空间。

关键词: 网络保险; 电子商务; 信息披露; 政府监管

随着科技的发展和社会的进步, 网络化已成为一种时代的潮流, 数字化、网络化与信息化是二十一世纪的时代特征, 信息技术革命对整个世界经济发展环境产生了巨大的改变, 对各个地区和行业长身着极为深远的影响。根据联合国《电子商务与发展报告 2002》, 截至 2003 年, 全球保险业有 111 亿美元保费通过互联网网上展示、网下购买的方式获得, 其中有四十亿美元完全通过网络实现。保险业作为一个极其注重营销服务的行业, 在电子商务的浪潮中一定大有可为, 网络保险的产生和发展是一种历史的必然趋势, 它代表了国际保险业的发展方向。

根据联合国《电子商务与发展报告 2002》, 截至 2003 年, 全球保险业有 111 亿美元保费通过互联网网上展示、网下购买的方式获得, 其中有四十亿美元完全通过网络实现。保险业作为一个极其注重营销服务的行业, 在电子商务的浪潮中一定大有可为, 电子商务是保险营销的新策略, 网络保险的产生和发展是一种历史的必然趋势, 它代表了国际保险业的发展方向。

在中国金融行业网络化的进程中, 保险业是一个刚刚醒来的“沉睡的巨人”, 中国保险业电子商务正面临着良好的发展机遇, 网络保险前景广阔, 以 Internet 网络技术为基础的商业电子化革命给我国的保险业提供了一次千载难逢的跨越式发展的契机。目前, 我国各大保险公司均已开通自己的网站, 部分保险公司实现了险种的网上销售。

一、我国发展网络保险的优势

发展网络保险, 必须首先充分认识网络的特点, 网络具有数字化、全天候运作、跨域性、交互性、虚拟性等特点。鉴于这些特点, 结合我国实际情况, 网络保险的发展是有着巨大的优势的:

1. 网络保险可以减少保险推销中间环节, 有效地降低保险公司的经营成本, 提高运作效率。长期以来, 保险公司一直通过代理人和经纪人出售保单, 而通常情况下这种方式展业成本较高。通过网络销售保单, 可以省却目前花费在分支机构代理网点及营销员上的费用, 在很大程度上可以减少中间环节带来的不可避免的承保风险, 从而使保险公司有能力降低保险总成本及保险费率, 更好地吸引客户。保险公司可以将更多的保险代理人推向更加广大的地区, 开拓新的市场, 促进公司展业, 为保险公司拓展更加广阔的市场。

2. 具有互动性, 有利于增进公司与客户之间的交流和沟通。Internet 的全球性和互动性为企业和客户提供了一条相互沟通的新渠道, 企业可充分利用互联网, 接受客户的咨询, 扩大公司的宣传力度和影响力。网络不仅可以为客户提供所需的资料, 而且简洁、迅速、准确, 客户可以随时从网上获得大容量、高密度、多样化的专业信息, 减少投保的盲目性、局限性和随意性, 大大克服了传统营销方式的缺陷, 实现投保的理性化。

3. 网络保险有利于保险公司拓展新的业务, 开拓新的市场。网络广阔的覆盖面为保险公司扩大其市场提供了有用的武器, 保险公司一方面可以通过网络保险扩大业务和市场, 另一方面可以将接生下来的保险代理人推向更加广大的地区, 开拓新的市场, 促进公司展业, 为保险公司拓展更加广阔的市场。

4. 网络的通用性和保险合同的标准性相得益彰, 对投保极为有利。网络上的信息对每位客户都是相同的, 保险条款的变化也相对较少。保险合同中的费率是经过保险精算师的科学估算而得到的, 其内容和条款也是经过法律专家等精心设计的, 能够适用于一般的保险业务。相对于其他商业合同而言, 保险合同具有较高的标准性, 是附和性的, 客户对于保险条款一般只有接受或者拒绝的选择权。

二、我国发展网络保险存在的问题

1. 网络保险的可靠性。网络风险是巨大和复杂的, 包括营运风险、交易风险、数据风险、商业行为风险等多个方面。而网络建设涉及到银行、电信等多个行业, 关系复杂, 需要较长的时间完善。网络黑客的袭

击使目前计算机网络系统的自身安全缺乏保障, 网络保险存在不安全隐患。

2. 传统观念的制约。受传统观念的影响, 人们已经习惯了“眼看、手摸、耳听”的购物方式, 要使人们习惯面对电脑屏幕, 只能看而不能摸和听地购物, 这需要保险人耐心细致的引导和充分全面的宣传。实现从真实到虚拟的转换, 还需要一定的时间和财力投入。

3. 保险电子商务整个流程的不完善性。我们的在线销售仍是不完全意义上的网络保险, 投保人和保险公司之间的在线接触仅能使投保人了解相关的险种及投保事宜, 而承保过程中的签单、核保、付费等关键环节还必须在网下完成。因此, 网络销售仍需要投入大量的资金和人力。

4. 相关法律法规还不健全。保险业电子商务的发展, 对传统的保险与商贸法律提出了挑战。2005 年 4 月 1 日, 《中华人民共和国电子签名法》正式实施, 规定“可靠的电子签名与手写签名或者盖章具有同等的法律效力”, 这为网络保险的发展提供了有利的法律支持。但总体看来, 目前我国的有关电子商务的政策还不够明朗。

三、我国发展网络保险的对策

发展我国的网络保险, 我们还面对着很多现实课题, 解决网络保险发展的制约因素, 我认为主要应从以下几个方面努力:

1. 加强对发展保险电子商务的认识。当今时代, 掌握最新技术和管理方法的企业将处于竞争的有利位置。认识上的滞后是制约我国保险企业进入互联网络的最大障碍。我国保险企业应冲破传统思想和习惯势力的羁绊, 从发展战略的高度出发, 对保险电子商务加以重视和研究, 从现在开始实施抢占市场的战略。

2. 制定和实施的网络保险发展规划, 加强基础设施建设。网络保险的建立, 需要一定的资金、技术和人力支持, 同时在经营过程中还要面对各种风险。因此, 要真正实现保险的电子化交易, 保险公司要根据外部条件和自身的实际情况循序渐进、分阶段进行。在发展网络化的同时, 也不能忽视传统业务的重要性, 不能因为网络建设的投入而对传统业务造成较大的冲击, 否则只能是拆东墙补西墙。

3. 加强相关法律法规建设, 制定网络保险发展的优惠政策。政府应当鼓励更多的信息产业公司为保险的网络化提供优质廉价的服务, 为保险公司网络建设提供贷款、税收等方面的优惠。同时, 政府应当完善发展网络保险的有关政策、法规等环境, 特别是要保证网上交易的安全性和可靠性, 加快建立和完善权威机构承担的安全认证系统。

4. 监管机构应加强对网络保险的监管, 并注意监管方式的转变。网络保险市场与传统市场一样, 也存在着市场失灵的现象, 如信息不对称、道德风险、市场垄断等, 因此政府有关部门的有效监管是不可或缺的。例如, 政府应做好网络保险的宣传普及工作, 提高民众的认识水平; 加强行业诚信建设, 有效防范道德风险, 促进保险公司信息披露。

我国的保险业从改革开放后得到的长足的发展, 各个方面也日趋完善, 但同时, 保险业还存在着诸多方面的问题, 与国外发达国家相比还有着巨大的差距, 网络技术的发展又要使我们处于起步阶段的保险业面对信息化浪潮的冲击。对此, 我们无法回避, 必须积极对待, 取人之长, 补己之短, 充分发挥比较优势, 借此时机缩短与发达国家的差距, 实现我国保险业的飞跃。

参考文献

- [1] 戴旭光, 阮刚辉. 网络保险营销策略[J]. 数量经济技术经济研究, 2002.5.
- [2] 黄晓星. 我国网上保险监管政策研究[J]. 保险研究, 2006.10.
- [3] 周秀芹, 徐广宇. 关于发展我国网上保险的思考[J]. 企业经济, 2002.2.
- [4] 孟龙. 保险监管国际规则述要, 中国金融出版社, 2003.6.